

INFORME DE COMISARIO

En la ciudad de Quito a quince de abril del año dos mil dieciséis, dando cumplimiento con lo que dispone la Superintendencia de Compañías, apegado a las Leyes y Reglamentos internos de la Empresa NUTRIHELP S.A. y de Compañías respectivamente, según análisis realizado a los Estados Financieros del periodo comprendido desde Mayo a Diciembre del año 2015 tengo a bien presentar el siguiente Informe de Comisario:

En el presente ejercicio se refleja una pérdida en que la Administración lo ha obtenido en razón de encontrarse en un período corto de operaciones, su gestión en base a los ingresos demuestra la captación normal de clientes, pero sus costos y gastos son altos pero justifican su objetivo, sin embargo esto es un inconveniente ante la Superintendencia de Compañías porque es sujeto del causal de disolución.

El Estado de Situación con sus anexos de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y el Libro Bancos han sido la fuente de información vital para este proceso, los mismos arrojan resultados regulares en el flujo de caja, cabe señalar que se observa que si cumple con los principios contables y ahora las normas vigentes.

En cuanto al Estado de Pérdidas y Ganancias se confirma los Ingresos bajos frente a un alto valor en Costos y Gastos, todo esto motivado por el inicio o arranque de los negocios, también las circunstancias como la competencia fuerte en el mercado nacional y los impactos negativos por los constantes cambios en los costos de los productos, sin embargo la empresa sigue manteniéndose estable en el mercado, lo cual también deberá fortalecer sus ingresos.

También observo que la Administración en el ejercicio 2015 ha brindado todo su apoyo para orientarse hacia otros niveles, está incorporando sus políticas internas y a la vez respetando las Leyes y reglamento mencionados.

Finalmente hago recomendaciones que pueden ser valiosas para el buen desarrollo de la Empresa para el periodo entrante, principalmente en la opción de Capitalizar para superar el causal de disolución, implementar controles de los costos y gastos con todos los formatos y herramientas necesarios, de esto se desprende la mejora progresiva de precios para brindar un mejor servicio al cliente y en consecuencia obtener mayor ingresos.

Implantar procedimientos y políticas sobre captación de nuevos clientes y en consecuencia el control de recuperación de cartera para mantener una buena liquidez.

Atentamente,



Lcdo. Marcelo Quezada
Ci. 1800550079
COMISARIO